

# Офис Святой Земли активизируется



За десять месяцев прошлого года в Израиль приехали почти 1,25 млн иностранных туристов, на 46% больше, чем за весь 2003 год. Немногие страны могут похвастаться такой популярностью. Особенно если учесть сложную политическую обстановку в одном из интереснейших государств планеты. На Святую Землю едут граждане из многих уголков мира. В том числе и из России, откуда также зафиксирован рост туристического потока во многом благодаря энергичной деятельности Хэзи Поляка, нового советника по туризму посольства Израиля, у которого наш корреспондент взял небольшое интервью

— Статистика действительно вас радует?

— Да, это так. Особенно по России. Судите сами: за период с января по ноябрь прошлого года Святую Землю посетили почти 52 тысячи российских граждан, что превышает показатель 2003 года на 29%, а показатель 2002 года — на 64%. Прогресс очевиден, и, думаю, никто с этим не будет спорить. Тем более что в Израиле очень серьезно относятся к статистике, и ни о каких приписках не может идти речь. Только за ноябрь 2004 года к нам приехало на 35% больше россиян, чем за ноябрь 2003 года. Приятно, что это в основном именно туристы и паломники. Радует также, что увеличивается число российских турфирм, предлагающих различные туры на Святую Землю, и многие туроператоры, несмотря на трудности, не прекратили заниматься Израилем, а все это трудное время продолжали продвигать мою страну в России и странах СНГ.

— От них я, кстати, слышал, что во многом интерес к Земле Обетованной вновь стал проявляться благодаря новому директору московского офиса Министерства туризма Израиля.

— Я занимаю эту должность с августа прошлого года, совмещая ее с должностью советника по экономике и промышленности. Решено было, чтобы этими сферами занимался один человек — коммерческий атташе. Кем я и стал в России, выиграв труднейший конкурс. И видимо, такое совмещение целесообразно и оправданно. Ведь туризм — важнейшая отрасль нашей экономики и экспорта. По предварительным прогнозам, доходы от туризма за прошлый год равны \$2,3 млн, что примерно на 15% больше, чем за 2003 год и составляет 10% от всего экспорта государ-

ства Израиль. Эти цифры весьма внушительные, могу заверить вас, как профессиональный экономист. Я окончил экономический факультет Хайфского университета, затем работал финансовым директором и торговым атташе в Румынии. С августа я тружусь в России. За сентябрь — декабрь прошлого года мы провели 18 семинаров для работников российских турфирм, что позитивно сказалось на увеличении турпотока из России в Израиль. Семинары эти, как оказалось, очень нужны. Менеджеры многих, особенно новых турфирм слабо представляют себе туристические возможности Израиля, отельную базу, уникальные природно-климатические условия. Семинары открыли для них новые возможности интереснейшей и древнейшей страны, изобилующей достопримечательностями, святыми местами, курортами. Около тысячи российских турагентов получают сейчас любую информацию по Израилю. 60 туроператоров имеют специальную аккредитацию при посольстве, дающую им право оформлять визы для своих клиентов. Но такую аккредитацию еще надо заслужить добросовестным трудом и стабильными объемами. И мы всячески будем поддерживать такие фирмы, в том числе и материально.

— А как конкретно? Многие российские партнеры заинтересованы в подобной поддержке.

— В основном она распространится на рекламу. На эти цели из нашего общего бюджета выделено около \$70 тыс. Мы предполагаем компенсировать до 30% от стоимости каталогов турфирм по Израилю. Будут продолжены семинары и ознакомительные поездки, пред-

ставлена возможность работать на наших стендах на крупнейших туристических выставках в Москве и Санкт-Петербурге. Кроме того, планируется материально поощрять российские авиакомпании и туроператоров, организующих чартерные рейсы на Святую Землю.

— Насколько мне известно, в этом пока нет необходимости. Ведь регулярных рейсов «Трансаэро» и EI Al вполне достаточно.

— Что вы! Совсем наоборот: на некоторые даты билеты купить невозможно. На сегодняшний день из России в Израиль еженедельно совершается 21 полет. Из них 8 рейсов EI Al, 7 — «Трансаэро» и один — ГК «Россия» из Москвы. 2 рейса из Санкт-Петербурга авиакомпаний «Пулково» и EI Al, по одному рейсу из Новосибирска («Сибирь»), Ростова-на-Дону («Аэрофлот»), Екатеринбурга («Урал Эйрлайнс»). Мы будем оплачивать туроператорам и авиакомпаниям каждое кресло на чартерных рейсах, начиная с 41-го, но на сумму не более \$15 тыс.

— Что вы можете сказать по поводу мероприятий, которые ваш офис собирается проводить в ближайшее время?

— В феврале проведем семинары и workshops в Москве и Санкт-Петербурге. В марте участвуем большим стендом (210 м<sup>2</sup>) в выставке MITT. На нем будут работать около 60 компаний, представляющих отели, клиники и принимающие туркомпании. Будем также выступать на форумах «Отдых» и MICE — по конгрессному и деловому туризму. А вообще собираемся активно продвигать 4 вида туризма: оздоровительный и лечебный (связанный в первую очередь с Мертвым морем), паломничество, пляжный отдых (на Средиземном море и в Эйлате) и бизнес-туризм.

Беседовал Федо Юрин

## НАЗНАЧЕНИЯ



**Наталья Васильева** назначена начальником отдела продаж «Рэдиссон САС Славянская Гостиница и Деловой Центр». Она сменила Дэвида Морриса, который в течение двух лет занимал эту должность, а недавно был назначен зам. генерального менеджера в гостинице «Рэдиссон САС» в Пекине (Китай). Г-жа Васильева работает в отеле с 1999 года и ранее занимала позицию старшего менеджера. До прихода в «Славянскую» она проработала в системе туристического бизнеса более 15 лет, включая отели международных цепей.

В связи с произошедшими кадровыми перестановками генеральный менеджер «Рэдиссон САС Славянская» Йорген Ратьен заявил: «Наталья получила продвижение по службе, и мы уверены, что ее многолетний опыт работы в гостиничном бизнесе Москвы идеально подходит для эффективного продвижения нашего отеля на российском, европейском и международном рынке гостиничных услуг».



**Эльвира Тарасенко**, коммерческий представитель питерского «Гранд Отеля Европа» начала работать в Москве. В задачи Эльвиры входят решение вопросов, связанных с продвижением отеля на столичном рынке, и работа с корпоративными клиентами, посольствами, туроператорами и агентствами.

Эльвира Тарасенко окончила РЭА им. Г.В. Плеханова (г. Москва), имеет диплом Американской ассоциации отелей и мотелей по специальности «Гостиничный менеджмент». В 1997–2002 годах, работала в сети «Мариотт» (Москва): сначала в региональном финансовом отделе, затем в службе по связям с общественностью. С 2002-го по сентябрь 2004-го занимала должность менеджера по развитию бизнеса и руководителя отдела по работе с корпоративными клиентами BBPG Conventions (Business to Business Production Group, Москва).

**Алан Берри** в январе назначен шеф-поваром «Марриотт Гранд-Отеля» и отвечает за работу ресторана высокой кухни «Грандъ Александр», ресторана интернациональной кухни «Самобранка» и ресторана русской кухни «Русский Погребок». В его обязанности также входит обслуживание банкетов, менеджмент room-service и лобби-бара.